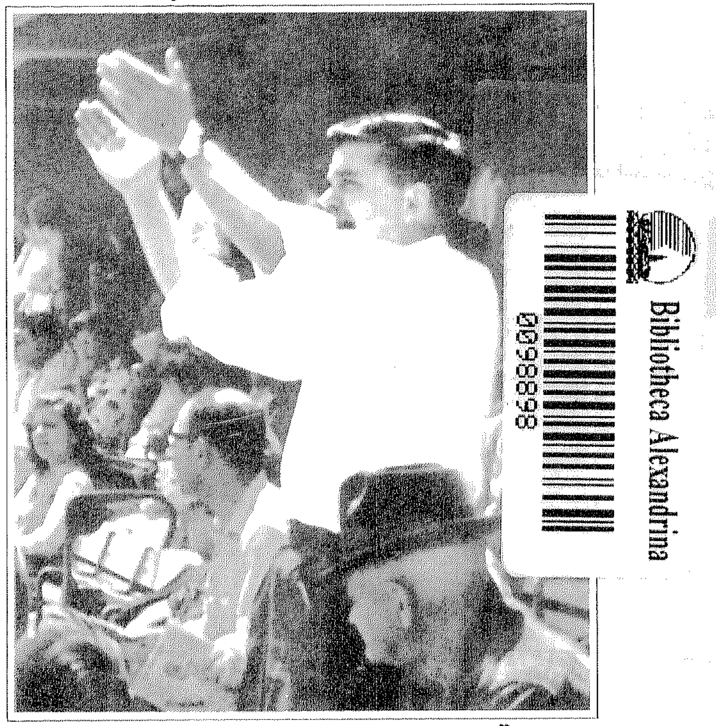
المرشد إلى الخطابة

كريس ستيوارد
و
مايك واكنسون



ترجمة: جورج خوري

المؤسسة العربية للدراسات والنشر

المرشد إلى الخطابة

المؤسسة العربية للدراسات والنشر

المركز الرئيسي:

بيروت، ساقية الجنزير، بناية برج الكارلتون، ص.ب: ٥٤٦٠-١١
العنوان البرقي: موكيالي، هـ ٨٠٠٧٩٠٠٨
تلكس LE/DIRKAY ٤٠٠٦٧

التوزيع في الأردن:

دار الفارس للنشر والتوزيع: عمان
ص.ب: ٩١٥٧، هاتف: ٦٠٥٤٣٢، فاكس ٦٨٥٥٠١ - تلكس ٢١٤٩٧

الطبعة الأولى
١٩٩٠

المرشد إلى الخطابة

كريس ستيوارد
و
مايك والكنسون

ترجمة: جورج خوري

المؤسسة
العربية
للدراسات
والنشر

المقدمـــة

في دراسـة حديثـة احتلت الخـطابة رأس قائمة أردأ الأشياء التي قد تحدث للإنسان، حتى أنها تقدمت على الموت في تلك القائمة.

رغم أن الخطابة قد تنشأ بعدة أشكال، إلا أن عاملاً واحداً موجود دائماً، يقول معظم الناس ان ذلك العامل هو إيصال شيء ما للمستمعين، إلا أنه يتضح على الفور أن أولئـك الناس لم يوجدوا أبداً بين المستمعين عندما كان خبير مزعوم يتكلم.

إن الحقيقة توجد أقرب من ذلك بكثير، وكما يخبرك أي خطيب، فإن العامل الموجود دائماً هو الخوف المطلق، فمهما كان موضوع الخطاب، أو مناسبته، فإن المسكين الواقف في المقدمة موجود هناك لعدم وجود مغفل آخر يقوم بتلك المهمة.

لهذا فإن هذا الكتاب:

١ـ سيقوم بدور المشعل التحذيري للغافل الذي قد يقول

«نعم» عندما يدعى لإلقاء خطاب عام دون أن يدرك الورطة التي سيوقع نفسه فيها.

٢ـ سيقوم بدور المرشد للساذج أو الأحمق الذي يفكر متسائلاً: «أما وقد قبلت الدعوة، فما الذي أعمله الآن؟».

٣ـ يقنعك أن الأمور ليست بهذا السوء الذي تبدو به.

٤ـ يعزي من لا مفر لهم من إلقاء الخطب كالعرسان والاشابين وعارضي الشركات وغيرهم.

٥ـ يساعدك على أن تتقن هذا الفن بطريقتك الخاصة.

يقصد منه أن يكون مفيداً سواء كنت تلقي خطابك الأول أو الحادي والأربعين، وسواء كنت تخاطب اثنين أو مئتين، وسواء أردت ذلك أو لم ترد.

الخطاب

لقد كتب الخبراء الكثير، وقالوا الكثير، عن فن الخطابة، لكن عليك أن تتذكر أن أولئك الناس ينظرون إلى الموضوع بجدية تزيد عن الحد لمصلحتهم الخاصة، فالخطابة موجودة للتمتع بها شريطة أن تعامل بالطريقة الصحيحة، والنجاح وتحويل الكارثة إلى انتصار مضمونان إذا انتبه الإنسان للتوصيات التالية.

إعداد الخطاب

قام جيش حقيقي من خبراء اللف المتنكرين ككتاب خطب أو مستشاري إعداد النصوص بإقناع معظم الناس أن من الصعب إعداد وتخطيط الخطاب، لهذا فإنهم خبراء في البلف.

إن أول ما يجب أن يتعلمه الإنسان الذي يود أن ينجح كخطيب هو أن اعداد الخطب هو بالحقيقة عملية واضحة المعالم، وهي، إلى حد ما تنطوي على خطوتين:

١ـ تحديد الموضوع الذي تود التحدث عنه، على أن شخصاً ما ربما يكون بالطبع قد حدده لك، وقد يكون موضوعاً مألوفاً لديك كادارة الشركات أو موضوعاً لا تعرف عنه شيئاً على الإطلاق كإدارة الشركات، على أن ذلك لا يهم بأي حال، فعندما تكون مسلحاً ببعض النصائح البسيطة يمكنك أن تعالج الموضوع بثقة، وأنت متأكد تماماً أن عدداً قليلاً من الحضور سيكون مصغياً على أي حال.

٢ـ تحديد ما تود أن تقوله عن الموضوع، سيكون الأمر أهون إذا صدف وان عرفت شيئاً عنه، ولكن لا تهب إذا لم تعرف عنه شيئاً، فالعديدون من المحترفين يحصلون على دخل جيد من التحدث عن مواضيع لا يعرفون عنها شيئاً،

والسياسيون وشخصيات التلفزيون أمثلة بديعة على ذلك.

وقد يعتقد البعض أن هذه الطريقة مبسطة للغاية لإعداد الخطاب، فإذا كان الأمر كذلك، إليك فحصاً دقيقاً للاعتبارات المعقدة التي تحتاج لأن تنتبه إليها لزيادة ثقتك بنفسك.

الاسلـــوب

من المعروف أن لا شيء يعمل كحافز مثل الشعور بالانجاز - وفي هذه الحالة إضمامة كبيرة مسطرة. أبدأ صفحة جديدة كلما خطرت لك نقطة تود أن تذكرها، وبهذه الطريقة:

أ- يمكن خلط ترتيب النقاط إلى أن تصبح متتالية بصورة مرضية.

ب - إذا ذكرت فكرة غير متعلقة بالموضوع أو غير مفيدة على الاطلاق (وسيوجد الكثير منها) يمكن التخلص منها دون أن تدمر بقية الخطاب.

جـ - يعطى الانطباع لك ولكل من يلقي نظرة عرضيه بأنك تحرز تقدماً كبيراً.

كما أنه ليس من المهم في هذه المرحلة أن تكون قد أعددت ملاحظات مطورة تماماً، بل مجرد أفكارك الأولى عن كل نقــطة، وفي تاريخ لاحق، أو من وقت لآخــر، يمكنك أن تعيد قراءة كل صفحة، وأن تضيف إليها.

الرسالــة

توجـد حالتان شائعتان من سوء الفهم ربما تكون قد قرأت أو سمعت عنهمـا فيمـا يتعلق بالـرسـالة أولهما أن الخطب والعروض يجب أن تحتوي على رسالة. وثانيهما أن ما تقوله يجب أن يكون متعلقاً إلى حد ما بالمستمعين.

على أن البحث المـوسـع في هذا الشـأن يميل إلى رفض هاتين النـظريتين، ففي استـطلاع جرى حديثاً بين الثـلاثـة والعشـرين شخصاً الذين حضروا اجتماعاً حزبياً سياسياً، تبين أن ثلاثـة عشر شخصاً منهم كانوا نائمين، وقـال أربعة أن القاعة أدفأ من الأمكنة التي تحت أقواس السكـة الحـديدية، بينمـا كان الستـة الباقون جماعة من الجوالة التائهين.

من السهـل أن يخدعك الناس ويجعلوك تصدق من ينشرون هذه الحجج، والمشكلة هي أنك إذا صدقتهم فإن

عليك أن تقوم بإعداد يزيد عما هو ضروري بالفعل.

بما أن من المقبول بصورة واسعة أن أفضل الحلول هي عادة أبسطها، فإن هذا هو ما يجب أن تبحث عنه، تذكر أن الخطب والعروض الخالية من الرسالة لا تتطلب إلا الحد الأدنى من الإعداد، ومزايا معالجة العروض بهذه الطريقة الايجابية والمتفتحة هي عديدة:

أـ إن العمل دون أن تكون مقيداً برسالة يتيح لك أن تكون أكثر ابتداعاً في تفكيرك.

ب ـ إن إعداد الخطب التي ليست لها إلا علاقة طفيفة بالجمهور، أو ليست لها علاقة بهم على الاطلاق، توفر تدريباً ممتازاً لمن يودون الدخول في عالم السياسة.

جـ ـ لن تتهم أبداً بالتسبب في اختلاف في الآراء إذا لم تثر أية نقاط على الاطلاق.

د ـ بمجرد أن تكتب خطاباً جيداً لا يحتوي على أية رسالة أو لا يتعلق بأي إنسان، يمكنك أن تلقيه المرة تلو المرة، مما يوفر عليك الكثير من وقت الإعداد الثمين.

إن الاطراء الذي يسعى الخطيب للحصول عليه مكبسل في هذه الكلمات القليلة التي قالها ونستون

تشرتشل، نموذج الخطباء الماهرين:

«إن الخطيب الحق هو من لا يعرف قبل أن ينهض للخطابة ما الذي سيقوله، وأثناء تكلمه لا يعرف ما يقوله، وعندما يجلس لا يعرف ما يكون قد قاله».

أما وقد عرفت المديح الذي تسعى للحصول عليه، فإن لديك هدفاً تصوب جهدك نحوه.

إنشاء الخطاب

يتطلب العرف أن يكون للخطاب أو العرض بداية ووسط ونهاية، قد يبدو هذا أمراً واضحاً، لكن العديد من الخطباء ليست لهم بداية وأقل منهم من لهم نهاية، والعديد من الحضور لا يعرفون أن الخطاب قد انتهى إلا عندما يوقظهم تصفيق من حولهم، وعندها يقوم بعض الحضور بالالتفات إلى جيرانهم ويعلقون بأن الخطيب كان مثيراً للتفكير، وإذا وجد لديك حافز لأن تفعل ذلك يجب أن تكون عالماً بالعواقب ـ فإن جارك ربما كان مستيقظاً أثناء الخطاب.

يجب أن يركز الخطباء جهودهم على جعل جمل الابتداء والانتهاء صحيحة، لأنهم يعرفون أنها الجمل

الوحيدة التي يصغي إليها الحضور وبينها يستطيع الخطيب أن يقرأ بسعادة مقتطفات من نتائج مباريات كرة القدم للأسبوع السابق، ولا تثنيه عن ذلك نوبات الشخير الطفيفة المنبثقة عن الحضور.

كما يعلم الخطباء أن بإمكانهم الحصول على انتباه الحضور الكامل في أي وقت يريدون باستعمال الكلمات الخالدة: «. . . والآن لنلخص ما قلناه» أو «وهكذا في الختام. . .» إن كلا من هاتين العبارتين تستحوذ على اهتمام الحضور الفوري ويمكن استعمالها أي عدد من المرات في نفس الخطاب.

بدء الخطاب

إن كتابة بداية الخطاب يمكن أن تكون صعبة، فبعد أن تكتب عبارة «صباح الخير/ مساء الخير سيداتي وسادتي» يمكنك أن تجلس وتحملق بالصفحة البيضاء التي أمامك إلى الأبد.

وبدلاً من ذلك يمكنك أن تتناول الجريدة اليومية التي يكون قد كتبها وحررها كتاب محترفون يلخصون كل موضوع بالسطر الأول أو السطرين الأولين من كل مقالة، ويدعونك للاستمرار في القراءة حتى النهاية، ويستطيع

كتاب الخطب الهواة أن يتعلموا الكثير عن بدء خطاباتهم عن طريق تصفح للصحف القومية لبضع دقائق. وإليك مقتطفات مختارة عشوائياً من عدة صحف لتعطيك الفكرة العامة:

ـ «كان خمسة من السجناء يستعدون لقضاء ليلتهم الثانية على سطح مركز ريزلي الاصلاحي الليلة الماضية» ـ الديلي تلغراف (من الواضح أن التلغراف تتحدث عن مشاهدة مذنب هالي).

ـ «إن مستوردات السوق الأوروبية المشتركة من السيارات اليابانية ما زالت ترتفع رغماً عن . . . » الفايننشال تايمز (من المفترض أن الفايننشال تايمز كانت تشير إلى انتشار بناء مصانع السيارات في منطقتين في بريطانيا ـ والقارىء مدعو لأن يكمل العبارة بما لا يزيد عن عشرين كلمة، ويرسلها مع ثلاثة باكيتات من الكورن فليكس، ودبوس ورق ملتوٍ).

ـ «يقول أحد التقارير ان الملايين من الناس ينفقون أكثر من دخولهم، وواقعون في ديون تدعو إلى اليأس» ـ بانكنغ ويكلي. (إن البنوك سعيدة بهذا الوضع).

ـ «إن كميات الكوكايين المضبوطة المتزايدة أكدت دور بريطانيا كمقر رئيسي لتجارة المخدرات في أوروبا»

الغرونياد (إن حزرك صحيح كحزرنا).

إن البـدء بإلقاء خطاب بعد العشاء أو عرض متعلق بالأعمال بأي من هذه المقدمات لن يكون مناسباً، لكنك يجب أن تحـاول اكتسـاب اهتمـام وانتبـاه المستمعين بتلخيص سباق الخطاب أو محتواه بطريقة ممتعة، يجب أن تجـذب السـطور الأولى اهتمـام الحضـور لمـدة تسمـح للخـطيب بأن يطور الاهتمـام خلال الـدقيقتين الأولى أو الثانية من الخطاب، وذلك لأن معظم الحاضرين لهم نفس المقـدرة على التـركيز التي لحيوان العضـل، وسرعان ما يفقدون الاهتمام بعد ذلك.

إنهاء الخطاب

من الأخـطاء الـرئيسية أن تنهي العرض أو الخطاب بعبارة «شكراً» الضعيفة وتجلس، فمن المناسب أن تحاول دائماً إنهاءه بشكل درامي، لأنك تعلم، كما يعلم كل فرد من الحضور أن النهاية هي إحدى اللحظات النادرة التي يبذل فيها أي فرد منهم أي قدر من الاهتمام، مهما كان طفيفاً.

إن الإنهاء بنبرة ايجابية هام جداً ودائماً خاصة عندما يكون القصد من الخطاب إقناع المستمعين بوجهة نظر أو

باتخاذ قرار يميل إليه الخطيب، مما قد يكون:

أ ـ دعماً لاقتراح.
ب ـ التوصية باتخاذ إجراء.
جـ ـ دعوة للتبرع.

يعلم الجميع أنه عند اقتراب نهاية الخطاب فإن عبارة مثل: «والخلاصة أيتها السيدات وأيها السادة. . .» توقظ الحضور من سباتهم كما لو أنهم يكونون قد شموا أحد أملاح الشم.

وبعد أن تتوقف لحظة لإتاحة الفرصة لهم لتجميع أفكارهم، تعمد بجرأة إلى إعادة تأكيد نقطة أو نقطتين من الخطاب، ولعلمك بأن جميع من يحضرون مناسبات كهذه يودون أن يعرفوا ما يخصهم من الخطاب، فإنك تنهيه بتعداد المجموعة المذهلة من المزايا التي يكسبونها من تبني ما توصي به من إجراءات أو أفكار، ومن أكثر المزايا شعبية لجذب المستمعين إلى دعم اقتراحاتك وتوصياتك ونداءاتك ما يلي:

١ ـ التهديد الضمني بأنك ستعيد الخطاب بكامله إذا لم يكونوا قد فهموه من أول مرة.

٢ ـ حياة أسهل (ان تلك الناحية مرغوب فيها دائماً).

٣ـ المعرفة. فمعرفة شيء لا يدركه إلا القليلون دليل واضح على العبقرية والمقدرة على البلف.

٤ـ المال. توجد علاقة مباشرة بين مبلغ المال المعروض وكمية الدعم الذي يوجده ـ وتعرف تلك العملية بالرشوة.

٥ـ البار: يوجد نوعان من البارات في المناسبات التي من المحتمل أن تتحدث فيها، البارات المجانية، والبارات غير المجانية ـ والنوع الأول له فعالية أكثر من فعالية النوع الثاني.

ومعرفة الخطيب بذلك يمكنها أن تقنع معظم الحاضرين باتخاذ قرارات صعبة عن طريق تذكيرهم بأن البار يقفل بعد عشر دقائق، على أننا نحذر من اللجوء إلى هذه الطريقة عند توافر شرطين:

أـ عند مخاطبة الجمال (انظر «أنواع الخطباء» فيما بعد).

ب ـ عندما يكون موقع الخطيب بين المستمعين والبار.

المحتــوى

مهما كان المحتوى، يعرف الناس أن الخطاب يتكون من تفسير شخصي لأمر أو لآخر وكثيراً ما يكون وجهة نظر شخصية، وليس من المحتمل أن يكون:

أـ آخر كلمة عن الموضوع، أو
ب ـ شاملاً.

مما يوفر لك فرصة مثالية، فلؤلؤة من المعلومات الغامضة المعروفة قليلاً تخدم سمعتك وتؤثر بها أكثر من أية كمية من المعلومات المعروفة، والحقيقة أن الحضور، عندما يلقيها الخطيب، يفترضون أنه مطلع على أعماق الموضوع.

تذكر كذلك أنك عندما تقف لتتكلم فإن مجرد قيامك بذلك يجعل سبعين بالمئة من الحضور يعتقدون أنك مطلع تماماً على الموضوع.

١ـ الشكل:

أبقه بسيطاً، إذا كنت تعتقد أن مستمعيك من المحتمل أن يكونوا من البسطاء فإن ذلك مفيد، ولكن وعلى أساس أنك تعرف الشيء الكثير عن الموضوع، من الواضح وجود فائدة من استعمال أكبر قدر ممكن من الرطانة، وإذا دمجتها بعدد من الكلمات غير المفهومة التي تتكون الواحدة منها من أربعة أو خمسة مقاطع، فإن ذلك سيكون أفضل، وليس من الضروري أن تكون الكلمات التي تستعملها متعلقة بالموضوع بأية طريقة كانت.

عندما تأتي إلى النقاط التي تفهمها لا تستعمل أبداً إلا اللغـة اليومية البسيطة التي تستعملهـا مع أصدقائك، أما بالنسبـة لبقية الخـطاب فإنـك تعـرف أن إبدال الكلمات الصعبة بكلمات بسيطة أكثر فعالية بكثير، ويعطي انطباعاً أقوى بدرجة غير محدودة.

ما لم تكن بالطبع فاهماً لموضوعك وتريد أن يفهمه مستمعوك وعندها اعمل العكس.

٢- المقتبسات

يمكنك الاقتباس من أقوال أشخاص مشهورين مثل ونستـون تشيرتشـل أو جان بول سارتـر، ولكن ذلـك من المحتمـل ألا يقوم به إلا المبتدئون في هذا المجال، إذ ربما كان أحد الحضور يعرف أكثر منك عن الشخص الذي تقتبس من أقواله، ومن الأفضل بكثير أن تقتبس من أقوال شخص أقل شهرة، وكلما كان الشخص أكثر غموضاً كلما كان ذلك أفضل، وهذا لا يجعل من غير المحتمل فقط أن يكون أحد الحضور قد سمع به، لكنه يسمح لك كذلك بتحريف الاقتباس على أوسع الحدود دون أن تجعل أحداً من المستمعين أكثر حكمة.

٣ـ التكـــرار

إن أية فجوة في النص يمكن تغطيتها بتكرار شيء قيل من قبـل، مهمـا كان عدد مرات التكرار، مما يوفر عليك الكثير من الكتابة ويساعد كذلك في تعزيز إحدى النقاط الغامضة التي تطرحها، كما يفيد أكثرية الحضور الذين من المؤكد أنهم كانوا شاردي الذهن عندما ذكرتها لأول مرة.

ومن الحيل الجيدة التي كثيراً ما يلجـأ إليها الخطباء الماهرون حقاً هي طرح نقطة واحدة فقط، ثم إعادتها المرة تلو المرة، تلو المرة.

٤ـ الطرائـــف

يمكن استعمال تشكيلة من الطرائف كحشوات تبطن بهـا قطعـاً كبيرة من الخطاب عندما لا يكون عندك شيء ممتع حقاً، أو لا شيء على الإطلاق، لتقوله، وليس من الضروري أن يكون لها علاقة بالموضوع أبداً، بل يكفي أن يكون بالامكان ربطها به بأي شكل من الأشكال.

إذا أردت أن تسمع تطبيق هذا التكتيك فما عليك إلا أن تتبع سير مؤلف يقوم بجولة في أي اسبوع لترويج كتبه،

وسوف تسمعه يكرر طرائفه المرة تلو المرة وسواء في الراديو أو التلفزيون، وإذا استطاع المؤلف أن يقوم بذلك بنجاح فإن بامكانك أن تقوم به كذلك.

فكرة البطاقات

إنها طريقة لتذكير نفسك بما ستقوله، ربما تكون آخر ما تود أن تعرفه، لكن من المحتمل أن تجدها مفيدة إذا كان لديك:

أ- تذكر موجز على الأقل عن الكلمات التي تنوي استعمالها.

ب ـ فكرة غير واضحة عن الترتيب الذي تنوي استعمالها بموجبه.

إن الشيء الواضح الذي يجب أن تفعله في هذا الوضع هو أن تكتب خطابك كلمة كلمة وتقرأه.

وإذا كان الأمر كذلك لماذا تعقد الأمور وتستعمل بطاقات ايحائية؟ على أنك يجب ألا تبخس الخبراء قدرهم، لأنهم فكروا بجواب لهذا السؤال، إذ يقولون ان كتابة الخطب كلمة كلمة مضيعة للوقت وتؤدي إلى عرض مشوش بصورة تامة.

يقـول البعض: «أليس ذلك هو الهدف؟ بالطبع إنه كذلك، إذ نجد حولنا أمثلة على النجاح في هذا المجال كالسياسيين وغيرهم من أنصار الخطب التي يمكن التنبؤ بها، ومسؤولي النقابات الذين يبلغ نجاحهم في ايجاد ملل مسبب للشلل حدا أسطورياً، ومن المفيد أن تقلد هؤلاء الفطاحل في كتابة الخطابات وإلقائها.

على أن هذه ليست طريقة الخبراء، فعليك أن تلجأ إلى بطاقـات الايحاء فتكتب على كل منها بضع كلمات تقوم بدور الملقن، ثم توجد الكلمات التي بينها أثناء القاء الخطاب، ويقول الخبراء بأن هذه الوسيلة تجعل خطابك طبيعياً بدرجة أكبر.

من الـواضـح أنـه كلمـا كان خطابـك أطول، كلما احتجت إلى عدد أكبـر من البـطاقـات، وكلمـا زاد عدد البـطاقات كلما زاد الارتباك، ولزيادة هذا الارتباك يصمم العديد من الخبراء رموزاً هيروغلوفية يؤكدون أنها أكثر فعالية من كتابة الكلمات، ومن الواضح تماماً أنه إذا كان الامر كذلك فإن تلك الخربشات التي كتبت قبل التاريخ كان من الممكن أن تشتـرك في مسـابقـة «البوكر» لأفضل كتاب، وتفوز بالجائزة على الأرجح.

ولكن بالنسبة لمن لا يزالون مهتمين بهذا النوع من كتابة الخطب، ومن أجل تقديم رأي متوازن عن نوع الخيارات المتوافرة ، يمكن أن تكون الأمثلة التالية من الكلمات والرموز الرئيسية مفيدة، وتلاحظ أن من الممكن في معظم الحالات وجود تفسيرين على الأقل، أولهما المعنى الذي قصدته عند إعداد البطاقات، والباقي المعاني التي قد تخطر ببالك أثناء إلقاء الخطاب.

تفسير الرموز والكلمات الرئيسية

جنيه: ١ـ تكلم عن المضاعفات المالية.
٢ـ لا تنس أن تطلب من منظم الحفل أن يدفع لك النقود قبل مغادرة المكان.

! ١ـ أكد هذه النقطة.
٢ـ اشترِ مضرباً جديداً للكريكت.

* ١ـ هذه هي النقاط الرئيسية في الحجة.
٢ـ تذكر أن تشاهد حلقة الغد من مسلسل «السماء في الليل».

+ ١ـ هذه هي النقاط الايجابية في الحجة.
٢ـ إذا جمعت كل هذه الأرقام فستحصل على الجذر التربيعي لعدد صغير.

١- هذه هي النقاط السلبية في الحجة.
٢- هذه هي الحجج السلبية في وجهة النظر.

؟

١- وجه للحضور سؤالاً بلاغياً.
٢- ما الذي أفعله هنا؟
٣- ما معنى هذا؟
٤- متى يفتح البار؟
١- صل هذا القسم من النص بالقسم التالي.
٢- اين مهرب الحريق؟

غيمة

١- قسم هام جداً من النص.
٢- ليست لدي فكرة واضحة عن هذه النقطة.

٧

١- استعمل احدى وسائل الايضاح السمعية والبصرية.
٢- يا الهي! أي واحدة منها؟
٣- حان الوقت لإيماءة.
٤- تفحص عدوانية الحضور (يوجد هذا النص عادة على بطاقات الايحاء السياسية).

١ـ ابتسم الآن.
٢ـ إروِ الطرفة عن. . .

S ١ـ لخص عند هذه النقطة.
٢ـ قف لتلقي التصفيق والهتاف
٣ـ اجلس.
٤ـ ابق لتلقي التصفيق والهتاف.

. . . ١ـ توقف لإحداث التأثير.
٢ـ انظر إلى البطاقة التالية.

إذا كنت لا تزال تعتقد أن بطاقات الايحاء هي الإجابة فإنك قد تبدي اهتماماً بنقطة مساعدة أخرى، إذ أن الخبراء بعد أن ادخلوا أنفسهم في هذه الورطة، وبدلاً من أن يقروا بغلطتهم، قرروا العمل على الخروج منها، وقد ثبت أن إدخال الألوان «ضربة معلم»، لم تتحسن أي من الخطب، لكن بطاقاتهم السريالية عرضت عدة مرات في مركز الفتون الابداعية.

والآن بدلاً من أن تكون لديك بطاقات إيحائية تبدو مربكة لأنها بلون واحد، يمكنك أن تربك نفسك بعدة ألوان مختلفة، ومن العجيب أن لذلك عدداً من الفوائد الضمنية.

١ـ إن كل من ينظر إلى بطاقاتك يمكن أن يخطىء باعتقاده بأنك ستقول شيئاً أعمق بكثير مما سيكون عليه الحال بالفعل.

٢ـ يمكن أن يخطىء الحضور ويفكروا بأن هذه البطاقات قد أعدها شخص يعرف ما الذي سيفعله.

٣ـ وإذا ما قيلت هذه التحف بصوت مرتفع، فإنها تضع خاتم الجودة على الخطيب الطامح، وبمجرد أن تكون قد أتقنت فن اعـداد البطاقات التي توحي بالهيبة يمكنك أن تتركها مبعثرة بدون اكتراث للحصول على المزيد من الاطراء.

والـدرس الـذي يعلمك اياه هذا القسم هو أن تقوم بدورك، فإذا أردت أن تضجر المستمعين إلى حد الموت بكتـابـة وقراءة نصك كلمة كلمة، قم بذلك، ومن ناحية أخرى إذا أردت أن تذهل المستمعين بخفة روحك وردودك المرحة، ربما يكون من الأفضل أن تسرقها من شخص آخر.

استظهـــار الخطـــاب

يبدو أن وجهة نظر الخبراء تميل إلى جعل الحياة صعبة

للخطباء ومع عدم رضاهم عن جعلك تقضي ساعات في الإعداد والبحث النشط، ووقتاً أطول في ترميز البطاقات فإنهم يقترحون عليك الآن أن تستظهر النتف الهامة، وهذا لا يعني إلا أنهم لا يستطيعون قراءة كتاباتهم، فما هو السبب المحتمل الآخر لحفظ نصف نصك؟

على أنه لا داعي لليأس، والمفتاح هنا هو أن تلاحظ أن النتف الوحيدة التي يجب أن تستظهرها هي النتف الهامة وطالما أنه لا توجد رسالة في خطابك أو علاقة لما تقوله بالموضوع، فلن توجد أية نتف هامة سيكون عليك أن تحفظها، وبهذا تكون قد وفرت على نفسك وقتاً ثميناً باستعمال هذا «المرشد».

التمرن على إلقاء الخطاب

يوجد مثل يقول: «سيكون كل شيء على أحسن حال في ليلة الافتتاح» وذلك لأن التمرن المتواصل يجعل الأمر جيداً بصورة كافية.

توجد عدة فرص تتيح لك أن تتمرن في نفس المكان الذي ستلقي فيه خطابك، مما يفيدك على الأقل في التعرف على ما يحيط بك، فتعرف مكان التواليت، وطرق

الهرب المتوقع ولكن سواء استطعت أن تتمرن بهذه الطريقة أو لم تستطع ، إليك بعض النصائح المفيدة لانجاز ناجح :

١ـ تمرن أمام المرآة :

إن هذا ليس غريباً كما قد يبدو لك ، فالعديدون جداً من المشاهير يقومون بذلك منذ أعوام .

٢ـ استعمل مسجلاً :

إن التحدث لصندوق بلاستيكي عديم الحياة صعب إلى حد عجيب، على أنك يجب أن تتشجع ، فعلى الأقل تجد أن المسجل لا يرد عليك، وإذا ظننت أن التحدث لصندوق بلاستيكي صعب، انتظر إلى أن تقف أمام المستمعين .

٣ـ صوّر نفسك بالفيديو:

إذا ظننت أن التحدث لشريط هو أمر ممتع ، انتظر حتى تسمع وترى نفسك في آن واحد .

حاول أن تنتقد نفسك، وسواء كنت تتحدث للمسجل أو للفيديو توجد بعض الأسئلة التي يجدر بك أن تسألها لنفسك :

أ- هل لديّ عادات غير سارة لم أكن أعرفها؟

وإذا رأيت أنك تعمل أشياء تفضل ألا ترى نفسك تعملها، فمن المحتمل أن المستمعين لن يريدوا أن يروك تعملها.

ب - كيف أبدو؟

يقال أن الكاميرا لا تكذب ولكن هذا هو الوقت الذي تتمنى فيه أن تقوم الكاميرا بتحريف الحقيقة قليلاً. ان هناك أناساً بدأوا فوراً بالصيام أو قضوا الشهور العشرة التالية في قاعة الجمنازيوم بعد أن رأوا أنفسهم في الفيديو.

جـ - كيف يبدو صوتي؟

بعد أن تكون قد تجاوزت صدمة عدم رضاك عن شكلك اهدف إلى جعل نفسك تبدو ممتعاً. تمرن على إدخال تغييرات في نبرة وسرعة حديثك، ابدأ بالغناء في الحمام، انضم إلى جمعية الاوبرا المحلية، ولكن مهما كان الأمر، اعمل شيئاً.

٤- احصل على شيء مساعد

إن بعض الناس محظوظون باحتياجهم إلى نظارات، وإذا لم تكن واحداً منهم، أسرع إلى النظاراتي، فالنظارات

نعمة للخطيب، إذ لن تتاح للخطيب فرصة نزعها ولبسها ومسحها والتلويح بها في اللحظات الحرجة فحسب بل إنها مثالية كذلك لاراحة الحاجبين المتعبين ومساعدة التركيز الفكري.

٥ـ اجعل صديقاً حقيقياً أو أحد أفراد عائلتك المقربين يراقب تمرنك:

إن هذا يعتمد بالطبع على المدى الذي تكون به مستعداً لأن تضع علاقاتك معهم موضع الاختيار النهائي، ولكنك يجب ألا تسمح لاعتبارات كهذه أن تقف في طريق اعتراف الناس بك، مع تناسي الرسوم المحتمل دفعها.

أنواع الخطباء

تستطيع أن تجني فوائد هائلة من مراقبة تصرفات الخطباء الأخرين قبل أن تتطوع أو تضطر لإلقاء الخطابات، وقد أظهرت دراسة موسعة هذه التشكيلة من الخطباء الذين يشبهون حيوانات السيرك:

الضباع

يدعون هكذا بسبب عادتهم المزعجة بالضحك طوال الوقت وخاصة من نكاتهم وقصصهم، ويندمجون في

إلقـائها عادة قرب نهاية خطاباتهم، بحيث لا يهتمون إلا قليلاً، أو لا يهـتمــون على الاطـلاق بمستمعيهم، ولا يمكنهم التمييز بين نوع من المستمعين وآخـر، فيعاملون اجتمـاعـاً لنـادي خياطة نسائي كما يعاملون حفلة عشاء رسمية لنادٍ رياضي. يبدأون بأقوال بذيئة إلى حد ما، ثم يتـوغلون تصـاعـدياًفي البذاءة، يوجدشيءيدعوإلى الاشفاق بشأنهم، إذ أن من الواضح أنهم يعتقدون أن مقدرتهم على رواية النكـات مرتبـطة بشعبيتهم كخـطبـاء، وجملتهم المفضلة هي: «هـل سمعتم النكتـة عن. . . ؟» كمـا أن جملتهم الأكثر استعمالاً هي: «والآن، أين كنت؟»

يفشل الضباع بصورة دائمة تقريباً في ملاحظة:

١ـ انّ المستمعين قد ضجروا.
٢ـ ان المستعمين قد استاءوا.
٣ـ ان المستعمين قد غادروا القاعة.

إنك تعلم أنه لا يوجد ارتباط بين المقدرة على رواية النكـات وشعبيتـك كخطيب، كما تعلم أن سطرا خفيفـ الـظل أكثـر فعالية من نكتة، وبهذا فانك تسجل السطور الخفيفة الظل لتستعملها فيما بعد.

الفيلــة

من المعـروف أن للفيلة ذاكرة قوية، وهذا النوع من الخطباء لا يعرف إلا القليل من المواضيع بصورة عميقة، ولكنه يكون قد استظهرها منذ فترة طويلة، ولسوء الحظ فإن المواضيع التي يستطيع التحدث عنها بأية معرفة، مثل:

- الطوابع الاثيوبية الشهيرة في عامي ١٩٠٢ و١٩٠٣م.
- الضحكات التي تبادلتها مع آية الله خميني.

لم تعد تستهوي حضوراً يملأ القاعة.

كما هو معروف يجب أن يكون الخطاب مناسباً، حتى ولـو بدرجة هامشية بالمستمعين، ومهمتك هي أن تجعل المعلومـات غير المناسبة تبدو ممتعة، ويتم ذلك بدراسة تكوين المستمعين وتفصيلها مباشرة لتناسبهم.

الطواويس

لا أحد يحب المتبهرجين كالطواويس، الذين ينتمون إلى فيلق «انـظر إلي»، الـذي شعـاره غير المحكي هو: «أعطني المنصة فقط، وسأخبرك أي شيء لم ترد أن تعرفه أبداً عن العالم والكون وكل شيء».

يحب الطواويس أن يتبختروا عارضين زينتهم ومعرفتهم ويقبلون تحدي التحدث عن أي موضوع تحت الشمس فور طلبك منهم ذلك.

لا أحد يحترم نفسه يريد أن يرتبط بالطواويس، بل يرفض بأدب أن يتكلم فور الطلب منه أن يقوم بذلك، حتى عن الأشياء القليلة التي يعرف عنها أي شيء على الاطلاق ويصر على حاجته للوقت للاعداد بصورة جيدة لاعطاء الموضوع حقه، فيذهب إلى المكتبة المحلية ليحصل على معلومة أو معلومتين لكل خطاب ويضعهما حيث يحدثان أعظم تأثير - في البداية وفي النهاية.

الجمــــال

كما هو معروف يستطيع الجمل أن يشرب عشرين غالوناً في عشر دقائق، وما هو معروف بدرجة أقل أنه توجد جماعة صغيرة من الخطباء لهم طاقة مماثلة.

أنهم لا يقبلون الدعوات لإلقاء الخطابات إلا إذا:

١- وجد احتمال بالشرب على نطاق واسع.
٢- توافرت فرصة المبيت على حساب المضيف بعد ذلك.

لا يهم هذه الفئة على الاطلاق أن تكون المناسبة

حفلة زواج أو حفلة افتتاح ناد لجمعية طياري الكاميكازي الانتحاريين، فإنهم يحضرون للتأكد من أن كل شيء يسير حسبما يشتهون.

السناجب

إن السبب الذي تقضي من أجله هذه القوارض الصغيرة الملأى بالحيوية وقتاً طويلاً في حفر حُفرٍ صغيرة في كافة أنحاء المكان ليس له علاقة بدفن الطعام للشتاء (وهي فكرة شائعة يستطيع الانسان أن يفندها بسهولة) إن السبب الحقيقي هو أن هذه الحيوانات الصغيرة الغبية تكون قد نسيت تماماً الأمكنة التي خبأت فيها الجوز، وهي قضية تحير العلماء منذ قرون، لا تنس أن عدم المقدرة على تذكر شيء حدث قبل ثانيتين أو عدم المقدرة على استيعاب مفهوم المستقبل لا بد وأن يكون عائقاً كبيراً.

لقد نشأ لفئة معينة من الخطباء عدد من الميول السنجابية، مما يتيح لك فرصة الاطلاع على خباياهم عن طريق ملاحظتهم بعناية، ومن الدروس التي تتعلمها من مراقبة السناجب ما يلي:

١ـ أن تكون معك نسخة إضافية من النص، لئلا تكون قد نسيت النسخة الأصلية، واجعل صديقاً أو زميلاً يحمل

نسخة إن أمكن، وكوسيلة بديلة أرسل نسخة من الخطاب لمضيفك طالباً إليه أن تكـون في متناول اليـد إذا مت اثناء العشـاء، وسيحصـل لديه انـطبـاع جيد عن تخـطيطك واهتمامك وربما يفهم التلميح ويدقق في نوعية الطعام (إذا بدا لك أن الوفاة أثناء الوجبة تبدو متطرفة إلى حد ما، فإن التظاهر بالاصابة بالتسمم قد يكون بديلاً فعالاً جداً، وإذا كنت محظوظاً إلى الحد الذي تكافأ عنده عن أتعابك، فإن هذه الحيلة لها فائدة إضافية ألا وهي أن تأخذ أجراً، عدا عن الوجبة المجانية، نظير عدم قيامك بأي شيء).

٢ـ لا تحاول أن تبدو ماهراً أكثر مما يجب، اكتب بالضبط ما تريد أن تقوله، أما تقصيره بحيث تكتبه على البطاقات فقد يأتي فيما بعد على افتراض أنك تذكرت أن تشتري البطاقات.

٣ـ جرب وسائل تدريب الذاكرة، فقد يكون اتقانها عظيم الفـائـدة في تذكر كلمات شعراء ما بين النهرين القدامى المنسيين من زمن بعيد واستعمال جمل مثل: «لن أنسى أبداً اسم الشاعر. . . الذي نسيت اسمه».

٤ـ لا تبدأ في البحث عن الجوز أثناء الخطاب، فقد تكون

النتائج كارثية مؤكدة، عدا عن التسبب في إخراج كبير لكل من له علاقة بالأمر.

الفئــران

إن الخطيب من هذه الفئة يكون مرتجفاً ومرتعباً وهو يصيء للجمهور ويختلس النظر إلى الملاحظات. وقد اتقن بعض الخطباء عدداً من العادات التي تشبه عادات الفئران، ويستعملونهـا في منـاسبـات للفـوز بعطف المستمعين، وإذا ما استعملت باقتصـاد ومهـارة مطلقة، فإنهـا قد تكون تلميحات مفيدة لمن يطمح في أن يحرز عظمة حقيقية:

١ـ افتـل شاربيك، سواء كانـا حقيقيين أو مستعـارين، ويمكن أن يؤدي فتلهمـا إلى نتيجـة كاسحة تحوّل انتباه الحضور بحيث لا يستطيعون أن يلاحظوا بأنك بالحقيقة تقرأ من مجلة «البورصة والسوق».

٢ـ تمرن على تغيير صوتك أثناء الخطاب ومن الأفضل أن يتم ذلك في بيتك أمام المرآة.

٣ـ امدح المضيف على نوعية صينية الجبن، إن ذلك ليس

أمـراً مؤدباً فقط بل يتيح لك كذلك أن تظهر معرفة جيدة بالجبن، وعبارات مثل: «بها عروق زرقاء» و «أنضجت في القالب» و «مملسة جيداً» لا تظهر هذه الخبرة فحسب، بل يمكن استعمالها في مناسبات أخرى كذلك.

آكلات النمل:

هذه الحيوانـات الافـريقية الصغيرة الرباعية السيقان معروفة بشيئين بوجه خاص، وهكذا هو حال الخطيب الذي يقولب نفسه على طرازها: أولهما وجود جلد مصفح وثانيهما نبش بيوت النمل. وكل خطيب ووجه بمستمعين معادين يفهم قيمة التصفيح، خاصة في تجنب الأسئلة المحرجة، كمـا يكـون مفيداً عنـدمـا تتجـاوز الوقت ويحاول رئيس الجلسة لفت انتباهك، وإذا لم تكن قد انتهيت من تغطية النقطة التي تود التطرق إليها، تجاهل الاشارات العصبية المتـزايدة التي يقوم بها الرئيس وتابع كلامك، أما إذا لم تكن لديك أية نقطة لتغطيتها وهو أكثر احتمالاً، فيمكنك أن تومىء للرئيس بأنـك قد فهمت اشـارته وتجلس، وعندها يقـوم جلدك السميك بمنعك من الشعور بالاهانة من أية إشارات أو كلمات وقحة يوجهها الرئيس إليك.

أما نبش بيوت النمل أو الحفر في الوحول فمن انفع

صفات الخطيب، إنه واحد من شيئين تشترك بهما الخطابة مع صحيفة «الصن» والثاني كمية الأنباء المتوافرة، والفائدة الحقيقية لذلك تكمن في استخراج معلومات مفيدة يمكن استعمالها بفائدة كبيرة فيما بعد، وإليك أمثلة نمطية عما قد يجده الخطيب مفيداً:

١ـ هل سيدفع أجر عن الخطاب؟ إذا عرفت مسبقاً مقداره فإن ذلك يساعد في تخطيط استراتيجية زيادته فإذا كان الأجر قليلاً يستطيع الخطيب أن يستخدم ذلك لعدم قبول الدعوة أو لالقاء نوعية الخطاب الذي يستحقه الأجر، أما إذا لم يكن هنالك أجر فإن المدعو للخطابة يستطيع أن يستغل تلك المناسبة ليقترح على من دعوه أن يدعوا أحد معارفهم الذي يقال أن خطابه عن الأدب السربي ـ الكرواتي في القرن الرابع عشر يجذب الانتباه على نحو آسر.

٢ـ هل سيتوافر المبيت؟ إن جواب هذا السؤال سيكون مفيداً للجمال (انظر ما ذكرناه عنها).

٣ـ ما المدة التي يتوقع أن يستغرقها الخطاب؟.

إن هذا يقرر مثلاً فيما إذا كان سيكون في الامكان القراءة من كتب أو جرائد أو مجلات أو أدلة الهاتف دون أن يلاحظ أحد ذلك.

٤ـ ما هي الأجهزة المتوافرة؟ إن معرفة ذلك يساعدك على تحديد أسلوب خطابك أو عرضك. تذكر دائماً قانون ميرفي: «إذا كان هناك احتمال بأن يتعطل شيء ما، فإنه سيتعطل». ومن المعروف أنه كلما زاد عدد الأجهزة المتوافرة كلما زادت فرص حدوث كارثة صغيرة. ومن الواضح أن بإمكانك أن تندمج في تخطيطك الكوارث التي يمكن أن تلقي اللوم بها على التكنولوجيا الحديثة إذا اعتقدت بأنه قد توجد حاجة لنوع من الهرب أو العذر، وإلا فإننا ننصحك بفحص كل جهاز مرتين قبل أن تبدأ بالكلام.

٥ـ من هم المستمعون؟ ربما كان هذا السؤال أكثر الأسئلة خطورة، فإذا عرف الخطيب تركيبة المستمعين فإنه سيكون أقرب إلى معرفة ما يريدون أن يسمعوه، ومن المفيد أن يعرف الخطيب ذلك مسبقاً، إذ يسمح له بأن ينقب في الموضوع وتبعاً لذلك لا يقول إلا الأشياء التي لن تكون مثيرة للجدل، كما أنه يفيد في تقليل احتمال توجيه أية أسئلة، إذ إن المستمعين لا يسعهم إلا أن يوافقوا على ما تكون قد قلته، ولسوء الحظ يميل إلى جعل خطابك مملاً إلى أبعد الحدود.

٦ـ لماذا تقدم هذا العرض؟ ربما توجد عدة أجوبة لهذا السؤال، لكن أكثرها مصداقية هي:

أ- انهم سيدفعون لك.

ب - لا يوجد أحد بسخافتك.

جـ - إنك بديل عن خطيب يكون قد اعتذر (ربما لست أول بديل).

د - انك جمل.

هـ - أنك الوحيد الذي يستطيع أن يفكر بهدف.

٧- إن المعلومات قوية، ولا يصدق هذا القول أكثر ما يصدق إلا عندما يمكن استعمال المعلومات التي يتم التوصل إليها لمصلحتك في الدوائر غير المؤدبة يدعى ذلك ابتزازاً على أن البعض يفضلون أن يدعوه نفوذاً تكتيكياً.

مناسبات الخطابات العامة

أساساً يوجد سببان لاضطرار الإنسان لأن يخاطب الجمهور:

١- للأعمال التجارية.

٢- للمتعة.

من الواضح أن الخطابة للمتعة هي تسمية مغلوطة لأن الشخص الوحيد في التاريخ الحديث الذي عرف عنه أنه كان يجد متعة في الخطابة انتحر في غرفة محصنة تحت الأرض في برلين عام ١٩٤٥م.

الخطابة للأعمال التجارية

إن مناسبات الخطابة للأعمال التجارية هي :

أ ـ المناسبات المدفوعة الأجر.
ب ـ المناسبات التي لا يمكن تجنبها.

الخطابة بعد حفلات العشاء

يحصل بعض الناس على مبالغ ضخمة منها، وبعض الناس يتقنونها حتى لو كرروا الخطاب المرة تلو المرة، وفي هذه الفئة يتوقع الإنسان أن يجد:

- رياضيين متقاعدين.
- ممثلين عاطلين عن العمل.
- شخصيات تلفزيونية.
- صناعيين فاشلين.
- مؤلفين.

وكلهم محترفون، وبهذا فليسوا بحاجة إلى أية مساعدة أخرى منا، خاصة وأن القليلين منهم، هذا إن وجد واحد منهم على الاطلاق، يسعدون بقراءة أي شيء لم يكتبوه بأنفسهم.

أما من يريدون أن يدخلوا دوائر خطابات بعد العشاء فيجب أن :

أـ تكون لهم مهنة ممتعة ـ كمهنة مساعد الدفن.
ب ـ يكونوا قد ظهروا بوضع فاضح في صحيفة «الصن» أو «نيوز اوف ذا ويرلد».

فإذا كنت واحداً من أفراد هاتين الفئتين فإنك ستتلقى عروضاً بوجبات مجانية وأجور ومصروفات مدفوعة، أما إذا كنت من الفئتين في آن واحد فإنك ستكون محجوزاً للخطابة طوال السنة القادمة على الأقل.

تذكر أن المستمعين بعد العشاء يشكلون أصعب الفئات تسلية، وأن الإعداد هو كل شيء: لا تحاول ابداً أن تتكلم «من كمك»، تمرن وتمرن، وتذكر بأنه إذا فشل كل شيء آخر فإن إهانة ضيف الشرف ستحصل دائماً على بعض هتافات التقدير.

عروض الشركات

وتتراوح بين عرض منتجات جديدة وشرح قائمة طعام الكانتين للأسبوع التالي، ونظراً لحكمتها التي لا تحد تفترض الإدارة أن أفضل من يتكلمون في هذه المواضيع

وغيرها هم من يعرفون شيئاً عنها، على أننا ننصحك بأن تدعي الجهل أو التهاب الحنجرة وأن تقترح بأن يقدم العرض أحد الموظفين الأدنى درجة منك، أما إذا كان الخطاب لا مفر منه، تذكر هذه الحكمة الأساسية:

«أخبرهم ما تريد أن تخبرهم، اخبرهم، ثم اخبرهم ما تكون قد اخبرتهم به».

مؤتمرات الشركات

إن الفرق الرئيسي بينها وبين العروض الداخلية للشركات هو أن المؤتمرات أكثر إرباكاً وفخامة وتكلفة إلى حد كبير.

لذلك يجب أن تحاول دائماً أن تتحدث في المؤتمرات، وذلك:

أ ـ لأن كل خطيب آخر سيكون برداءتك، إن لم يكن أردأ.
ب ـ لأنه لن يكون أحد مهتماً إلى حد كبير بما تقوله، وإذا كنت مسؤولاً تنفيذياً كبيراً فإن التصفيق سيكون متذللاً وتلقائياً.
جـ ـ يجب ألا تكون مرتبطاً إلا بأحداث الميزانيات الضخمة.

وعندما تتكلم في مؤتمر تذكر أن تجعل كلمتك قصيرة لكي يستطيع الحضور أن يتابعوا عملهم الجدي، ألا وهو التمتع بأوقاتهم.

الندوات العامة

إن تعريف الندوة هو «حفلة شرب» وهذا هو السبب الحقيقي لوجود معظم الحاضرين، وأية فكرة تقول بأنهم جاءوا ليتعلموا شيئاً تبددها فوراً اعداد من يعودون لجلسة بعد الظهر.

يجب أن تستفيد من هذه المعرفة لانتاج نشرة براقة تضم بعض الكلمات والعبارات المختارة التي سيستعملها أفراد المشاركين عندما يسألهم رؤساؤهم فيما بعد عما قاله الخطيب.

الخطابة الاجتماعية

حفلات الزواج

بالنسبة لمعظم الناس تكون حفلات الزواج أكثر الأوقات احتمالاً لدخولهم لأول مرة في عالم الخطابة العامة، ولحسن الحظ، ستكون تلك المناسبات في معظم الحالات، آخر المناسبات للقيام بذلك. ولمن يتبرعون

بخدماتهم، ولأي سبب كان، أو لمن لا يجدون أمامهم خيارات أخرى، نقدم الإرشادات القيمة التالية:

بالنسبة للعريس

يستطيع العريس أن يستفيد من العطف الجماعي لمن يحضرون الحفلة، ومنهم العروس، إذ أنهم يعرفون جيداً أن العريس متهيب من إلقاء الكلمة، وبصورة أساسية يجب أن تشتمل كلمته على ما يلي:

١- الرومانسية: كيف التقى العريس والعروس لأول مرة ووقعا في الحب، لا تهتم إذا لم يكن الأمر كذلك، فإن العروس لن تكذبك.

٢- الدبلوماسية: كيف أن أفراد عائلة العروس طيبون ولطفاء ويستحقون جائزة نوبل للسلام. اكذب.

٣- العطف: كيف سيكون العروسان متضايقين مالياً بعد أن أنفقا كل ما كان قد وفراه لحيازة منزل جديد (تذكر أن هذا القسم من الخطاب موجه للعم تشارلي الغني).

٤- الامتنان بكرم الجميع: أشكر كل من قدم هدية ولا تخطىء بشكر أفراد بأسمائهم على هداياهم، أو حتى بذكر هدايا محددة، لأنك لا بد وأن تنسى شخصاً ما مما قد يؤدي

إلى نزاع عائلي يمتد حتى الجيل الخامس.

بالنسبة للاشبين (شاهد العريس)

يتوقع من الاشبين أن يكون أكثر الناس خفة دم في حفلة الزواج، ويجب ألا يتهيب الإنسان من ذلك، إذ أنه إذا اتبع بدقة القواعد الخمس التالية فإنه يستطيع انقاذ الموقف.

١ـ إلقاء الخطاب وهو لا يزال غير ثمل نسبياً، وبالتأكيد يجب ألا يكون ثملاً أكثر من مستمعيه.

٢ـ جعل الكلمة قصيرة: طرفة أو طرفتين عن حياة العريس بصورة موجزة، على ألا يروي نكتاً عن العروس.

٣ـ لا ترو نكتاً ما لم تكن ماهراً بذلك، وما لم تكن قد تمرنت على إلقائها مسبقاً.

٤ـ استخدم البرقيات: يمكن اختلاق أكثرها بأمان إذ أنها تكون مرسلة من أشخاص لم يستطيعوا حضور حفل الزواج أو لم يدعوا إليه، وسيفترض كل من العريس والعروس بأنها مرسلة من عائلات وأصدقاء الطرف الآخر.

٥ـ اقسم بألا تكون اشبيناً مرة ثانية، وإذا كانت هذه الفكرة

راسخة في مؤخرة دماغك يمكنك أن تتجه لإلقاء خطابك ببعض الارتياح.

بالنسبة لوالد العروس

يجب ألاَّ يتركز دور الخطيب هنا على إحدى سخريات القـدر ـ وهي أن والد العروس لا يتوقع منه أن يدفع كافة النفقات فقط، لكنه يجب أن يعرض نفسه كذلك لسخرية الـجـمـيع، لكن عليه ألاّ يهاب من أداء ذلـك الـدور الكلاسيكي، وذلك بأن يغطي ثلاثة أشياء كل منها قصير وحلو ومتعلق بالموضوع.

١ـ كم هو سعيد بأن يكون فلان الفلاني زوجاً لابنته، حتى ولو كان لا يطيق رؤيته، ويعرف الجميع ذلك.

٢ـ كم سيفتقد هو وزوجته (إن كانت«أ» حية، «ب» موجودة في الحفل) ابنتهما، عليه أن يبدو صادقاً حتى ولو لم يكن كذلك.

٣ـ كيف إن عُرف الزواج رائع ـ حتى ولو كان ينتظر طلاقه الثالث.

ثم عليه أن يشكر كل إنسان على كل شيء، بعد أن يكون قد حاول إعداد قائمة، وإذا وجد نفسه غير متأكد مما

يقول، عليه أن ينتقل للنخب الرئيسي في ذلك اليوم ـ ليس نخب متعهدي تقديم الطعام والشراب، بل نخب العروسين.

في ذكرى الأموات

تشكل الجنائز والطقوس الدينية التي تقام عن أرواح الموتى أعظم مشكلة لأي إنسان يطلب منه أن يتحدث في هذه المناسبات، وليس مهماً:

أ ـ إن كان الخطيب لم يعرف الفقيد إلا معرفة سطحية.
ب ـ إن كان الخطيب لم يحب الفقيد كثيراً على أي حال، ولم يحضر الحفل إلا إكراماً للأحياء.

وتلك المناسبات هي أوقات عواطف صادقة ولا مجال للخداع من أي نوع، وبدلاً من ذلك تكون القاعدة هي البساطة والايجاز.

تذكر ما يلي:

١ ـ ليس أمراً ردئياً أن تظهر عاطفتك، لهذا تأكد من أن يكون لديك منديل.

٢ ـ إن الصلوات التي تقام عن روح الميت هي طقوس مصممة للسماح بإظهار الحزن العام.

لهـذا فإن هذه المناسبات ليست أوقاتاً مناسبة لحث الآخرين على ألا يبكوا، مهما كانت الأسباب، على أنك يجب أن تحاول تقليل التوتر في الاستقبالات التي تليها، كما يجب أن تتذكر دائماً أن الإنسان كثيراً ما يكون رد فعله على الاجهاد العاطفي نوبات من المرح لا يمكنه السيطرة عليها، وإذا حدث لك ذلك أثناء إلقاء كلمتك، قم فقط باحناء رأسك كما لو كنت تحت تأثير عاطفة أكثر قبولاً.

بالـطبـع لا ينـطبق ما ذكـر أعلاه إذا كانت المناسبة لذكرى شخص يكون قد أوصى بأن يتمتع كل إنسان بوقته، ويحـدث ذلـك عادة عنـدما يموت ممثل هزلي معروف ـ وعندها يقوم المسلّون المحترفون بإلقاء الخطب التأبينية، ولكن إذا كان عليك أن تتحـدث في مناسبة كهذه، اترك المعالجة الخفيفة الظل لمن يحترفون القيام بذلك، وليس من الأمور الضارة أن تلجأ لبعض الجدية وتساعد في تعزية من هم حزانى حقـاً، وعدا عن أي شيء آخر، يجب ألا تحاول أن تسلب محترفاً فرصة الظهور على المسرح.

المستمعون

يجب أن يتجنب القـارىء معـالجة الخطابة بطريقة التنـويم المغنـاطيسي التي يمـارسهـا كابيلا كوماراسنغ،

الراوية البارع، الذي أبقى مستمعيه مذهولين لمدة ١٥٠ ساعة وهو يتكلم عن الثقافة البوذية أو بالأسلوب الذي اتبعه بول أوسجود عندما تكلم في ليفربول لمدة ١٦ ساعة و ٦ دقائق ليرد على نخب الضيوف.

لهذا نرى أنك عندما تلقي خطاباً أو تقوم بعرض فإن عليك أن تأخذ المستمعين بعين الاعتبار.

ما الذي يريده المستمعون؟

لا يريد معظم المستمعين إلاّ الخروج من القاعة، على أن بعض الخطباء لا يدركون هذا المطلب الأساسي ويتابعون الحديث بما قد يبدو أنه سوف يستغرق الأسابيع عن موضوعهم المحدد، ويجب أن تكون قادراً على الحكم على مزاج مستمعيك، والخطيب العاقل يكون قد احتاط بالتعرف على طريق للهرب أو بإعداد جملة مناسبة مقدماً.

يستطيع ذو الخبرة أن يستفيد من مزاج المستمعين بإحدى طريقتين:

١ـ إذا أرادت رئيسة اجتماع نادي السيدات المحلي أن تعرف لماذا لم يستغرق خطابك عن ترتيب الزهور بالكمبيوتر إلا ثلاث دقائق، يمكنك أن تخبرها أنك قد أحسست بأن الحضور قد استوعبوا العناصر الرئيسية من

رسالتك ويريدون أن يتناولوا الشاي والبسكوت بسرعة قبل الاندفاع عائدين إلى بيوتهم ليطبقوا المهارات الجديدة التي اكتسبوها .

٢ـ ومن ناحية أخرى فقد ترغب في ألا تضمن بألا تدعى للخطابة مرة ثانية ، لهذا اختر موضوعاً لا يهم أحداً ، واجعل خطابك يستغرق أطول ما يمكن ، ومهما كان مزاج الحضور عندما تبدأ إلا أنه بعد أن تكون قد انتهيت من كلمتك بعد أربع ساعات ونصف فإنهم سيعرفون عن الضفدع أكثر من أي شخص آخر، فيما عداك .

ومن المواضيع التي يجدر بك أن تأخذها بعين الاعتبار ما يلي :

- «تطور القلاع الانكليزية» .
- «الطيران الشراعي في هولندا» .
- «١٠١ شيء يمكن عملها بجبل الزبدة» .

لماذا حضر المستمعون؟

توجد عدة أسباب لحضور المستمعين للاستماع إليك أو لأي شخص آخر، وإليك مجموعة مختارة من أكثر هذه الأسباب احتمالاً .

إن إجبار بعض الحضور أو كلهم على الحضور والاستماع، ما زال واحداً من ملامح الخطابة منذ أن كانت قوائم الاسماء تقرأ في تلك اللعبة الرومانية الشهيرة التي كان يشترك فيها الرومان والمسيحيون الأوائل والاسود، ومنذ ذلك الحين ابتكر آخرون اجتماعات المدارس، ومؤتمرات الحزب الشيوعي الروسي ومحاكمات مجرمي الحرب.

كبار الشخصيات

إنهم يجذبون أعداداً كبيرة نظراً لاعتقاد بعض الناس بأن مشاهدتهم مع الكبار تجعلهم كباراً، ويجب أن تتشجع بذلك لأن الخطابة هي إحدى الطرق التي تجعلك شخصية هامة حقاً وتجمع حولك حشداً من الاتباع لمجرد أن يشاهدوا معك.

الحفلات العائلية

تجذب أقارب منسيين منذ زمن بعيد فيتدفقون كالجراد، وكل حفلة استقبال تقام بمناسبة ولادة أو تزويج أو توديع فرد من العائلة وداعاً نهائياً، تصبح نسخة عن تدفق حشود المغول في العصور الوسطى، ويصدق هذا أكثر ما يصدق عندما يكون الطعام والشراب مجانياً.

يجدر بك أن تعرف أن مفتاح النجاح هو أن تعد الخطاب المناسب للاجتماع فإن عبارة «أيها الأصدقاء، إننا نجتمع اليوم هنا لنندب وفاة . . .» ليست مناسبة للاحتفال بالعيد الأربعين لميلاد. . .

مؤتمرات المبيعات

إن السبب الرئيسي لوجود الحضور فيها هو أنهم مدفوعو الأجر، قد يهنىء مدراء الشركات أنفسهم على ترتيب اجتماع ربما كانت فرقة شيكسبير الملكية ستفخر به لكنهم لا يخدعون إلا أنفسهم فالحضور يريدون أن يعرفوا عدة أشياء ولا يودون أن يسمعوا أي شيء آخر، مهما كانت طريقة تقديمه والأسئلة التي تتشكل في أذهانهم هي:

أ ـ متى ينتهي المؤتمر؟
ب ـ أين الكبارية التي ستذهب إليها بعد العشاء؟
جـ ـ ما هو حافز مؤتمر السنة القادمة؟
د ـ من أين أتوا بجميع هذه المقاعد؟

إن فهم نفسية الجمهور يشكل مهارة حيوية للخطيب وبهذا فهو يشبه الخطابة الحقيقية.

التقديـــم

التغلب على توتر الأعصاب

إن توقع إلقاء عرض أو خطاب عام يمكن أن يحول شخصاً عاقلاً ومتوازناً إلى شخص محطم الأعصاب، على أنـك يجب أن تعـرف بوجود عدد من الأشياء التي يمكن القيام بها للتغلب على هذه المشكلة.

١-التغيب: إن هذا ليس كافياً بحد ذاته، فيمكنك أن تدمج ذلـك بعـذر خلاف أصلي لا يمكن تحـديه، مثل: «لقد استـدعيت فوراً بشـأن قضية تتعلق «بالأمن القومي» وإذا وجدت أيّة مشاكل، فما عليك إلا أن تذكر قانون الأسرار الرسمية.

٢ـ الشـرب: يجـد معـظم النـاس أن دمـج الادرينـالين والكحـول قد يكـون له تأثير درامي على أدائهم، فإنه لا يهدىء أعصابهم فحسب بل يزيل أية موانع عما يجب، أو لا يجب، ان يقـولوه، وإذا كان الخطيب يستعمِل نصاً، ربما يجد من الصعب أن يقرأ جميع الكلمات، ولكن مع البلاغة المكتسبة آنيا لن يشكل ذلك صعوبة كبيرة.

٣ـ التنفس العميق: يجب بذل العناية لئلا يفهم تنفسك

العميق بأنـك منشغل بأمر آخر غير الخطابة، فإن نفسين عميقين قبل البدء بالخطاب يعملان العجب، جرّب ذلك.

٤- تمارين الاسترخاء: يخبرك العديدون من الخطباء أن أفضل طريقة للاسترخاء قبل إلقاء الخطاب مباشرة هي أن تتسبب بتصلب العضلات في قسم من جسمك قبل إرخائها والانتقال إلى القسم الثاني من الجسم، على أنك يجب ألا تخـدع بأقـوالهم، إذ أن هذه هي أسـرع طريقة للإصابة بالتشنج، ومن الصعب جداً إلقاء خطاب وأنت تتلوى ألماً على المنصة.

٥- اغـلاق العينين: فلنعد إلى الخبراء، إنهم سينصحونك بالاسترخاء عن طريق اغلاق عينيك والتفكير بشيء هادىء وصافٍ. إن هذه النصيحة جيدة، لكن أقوياء الملاحظة لا بد وأن يجدوا شبهاً بين العمل بها وبين النوم.

الإلقــــاء

إن هذه هي اللحظة التي تنتظرها، فبمجرد أن يعلن رئيس الجلسـة اسمـك، ستـذهـل الحضـور بمعـرفتـك الـواضحـة بالمـوضوع، وتتوقف مرة واحدة فقط لاحتساء المـاء قبل أن تعود لتلقي هتافات مدوية وصيحات تنادي «المزيد، المزيد».

١ـ توجـه بنشاط إلى المنبر أو إلى المكان الذي ستتكلم منه، والخطيب الماهر يدبر تعثراً بسيطاً في سيره ليكسب عطف الحضور لعلمه بأنه سيحتاج إلى ذلك العطف.

٢ـ جمّع أفكارك، عندما تقف عند المنبر يجب أن تتأكد من أن ملاحظاتك مرتبة وجاهزة للاستعمال، لا تسرع في ذلك فالوقت لا يعمل إلا لزيادة تطلع الجمهور لسماع كلمات الحكمة التي ستتفوه بها، كما يعني أنك لن تتحدث طويلاً.

٣ـ تنفس بعمق مرتين أو ثلاث مرات، وكما ذكرنا سابقاً فإن الفكـرة هي أن تستـرخي قبل إلقاء كلمتك، والحقيقة أن ذلـك يجعل المستمعين يعتقدون أن شخصاً يقلد سمكة ذهبية سوف يخاطبهم، وبهذا فإن أي شيء ستقوله سوف يقابل بالسرور والدهشة.

٤ـ أجـر اتصالاً بالجمهور، وإذا كانت الخطوات الثلاث السابقة قد استغرقت الوقت المقرر، فإن هذا الاتصال قد يكون بشكل جلسة لمخاطبة الأرواح، ولا يمكنك اجراؤها عن طريق العينين، ممـا يعني أن عليك أن تنـظر إلى الحضور، والعيب الوحيد هو أنك من المحتمل أن تدرك بأنهم ينظرون إليك، ولكن إذا شعرت بالعصبية عد للخطوة الثالثة.

٥ـ ابدأ بالكلام، مثالياً يجب أن يكون ذلك من نصك أو من بطاقات الايحاء، أو من جهاز الايحاء التلقائي وإذا وجدت أن ما تقوله ليس مرتبطاً بما خططت لأن تقوله، لا يجب أن يعيقك ذلك. من الواضح أن الأعصاب قد توترت، لذلك عد إلى الخطوة الثالثة واقرأ الفقرة الأولى أو الفقرتين الأولى والثانية وأنت تتنفس تنفساً عميقاً، والخطيب الماهر يقوم بذلك بطريقة تجعل الحضور يعتقدون أنه قد توقف لإحداث تأثير مسرحي.

٦ـ تكلم ببطء، هذه طريقة أخرى لإلقاء الخطب البليغة، والفائدة الجانبية الأخرى، والتي هي أكثر فائدة، هي أنك عندما تصل فعلاً إلى النقطة التي تود التركيز عليها، يمكنك أن تتباطأ أكثر مؤكداً في جملتين أو ثلاث ما كان سيحتاج إلى صفحة كاملة بالسرعة الاعتيادية.

٧ـ اظهر مليئاً بالحيوية، إن ذلك هو المبدأ المركزي للخطيب الناجح، فحركات قليلة بسيطة في الوجه كالابتسام أو رفع الحاجبين يمكنها أن توجه الاهتمام عن كونك قد قرأت الصفحة الثالثة قبل الصفحة الثانية.

٨ـ إلجأ إلى التوقف، ليس من الضروري أن تتوقف في الأماكن التي لها معنى، ولكن لمجرد وقف تدفق الكلمات

ولاختلاس النظر إلى ملاحظاتك.

٩ـ تابع الحديث، مثالياً يجب أن تنتقل من نقطة غير مرتبطة بغيرها إلى نقطة أخرى بأسلس ما يمكن، مما يمنع الحضور من التركيز على التناقضات في خطابك، ومن التركيز طويلاً على أية نقطة، وبهذا يصبح من المستحيل عليهم أن يستنبطوا أسئلة متناسقة.

تلقي الاسئلة

إن أول قاعدة للخطابة المعقولة هي ألا تتعاطاها، أما إذا اضطررت إلى ذلك ولم تستطع التخلص منه فإن القاعدة الثانية هي ألا تقبل أسئلة.

إذا كنت قد اتبعت تعليماتنا بعناية فلن يوجد أي احتمال لأن يقوم أحد بتوجيه أي سؤال إليك، إذ سيكونون مشوشي التفكير بحيث لا يعرفون أين يبدأون، وإذا حدث وأن فهم أحد شيئاً مما قلته، وهذا غير محتمل، فيمكنك أن تتملص من أي عدد من السائلين المحتملين لواحد أو أكثر من الأسباب التالية، ويجب أن تعمل أي شيء ممكن لتشجيع هذا الوضع.

١ـ لا يرغب أحد في أن يبدو مغفلاً أمام أي شخص آخر

بتوجيه سؤال قد يبدو الجواب عنه واضحاً لكل شخص آخر إلا السائل، وبهذا فإن الخوف يحول دون أن يقوم العديدون بتوجيه أية أسئلة، ويمكن نشر ذلك بسرعة بين الحضور شريطة أن يعامل السائل الأول كما لو كان متخلفاً عقلياً، والوحيدون الذين لا يرتدعون بذلك هم المتخلفون عقلياً بالفعل.

٢ـ لا يوجد وقت لمعالجة أسئلة من الحضور، وإذا كنت قد درست وطبقت توصيات هذا «المرشد» فلن يكون ذلك إلا الحقيقة، وإذا حدث لسبب لا يمكن تفسيره وان أنهيت خطابك ضمن الوقت المحدد فلا تلم إلى نفسك وكما هو الحال دائماً، لا تجزع. فإذا كان استكشافك للمكان فعالاً، فانك تعرف موقع المخرج والمرحاض، والآن يجيء الوقت لاستعمال أحدهما.

٣ـ أن يكون المتكلم قد غطى النقاط بصورة جيدة بحيث يكون الجميع قد فهموها ـ وهذا غير متوقع، إذ أن من المحتمل أن تكون قد غطيتها جيداً بحيث جعلت أفكار الجميع مشوشة تماماً مما يؤدي إلى تفادي الأسئلة إذ تكون لدى السائل عادة فكرة مغلوطة بأنه الوحيد المرتبك كلياً، وفي هذه الحالة تنطبق النقطة الأولى أعلاه.

٤ـ إن الخطيب ليس مغفلاً إلى الحد الذي يسمح به للقليلين من الحضور الذين كانوا منتبهين بأن يكشفوا معرفتهم القليلة بالموضوع بتوجيه أسئلة لا يستطيع الإجابة عنها، وتوجد عدة طرق لمعالجة هذا الوضع.

أـ في بداية كلمتك اذكر بأنه توجد مادة كبيرة جداً يجب أن تغطى في الوقت القصير المتاح بحيث تكون الأسئلة مستحيلة.

ب ـ اذكر أنك لست خبيراً بالموضوع وأنك تعلم بأن بعض الحضور لديهم خبرة أكبر به، والمخاطرة هنا هي أن عدداً من الناس سيعجبون لماذا دعيت أنت وليس أحدهم للكلام والحقيقة أنك تعجب من ذلك كذلك. على أي حال، اذكر أسماءهم إن أمكن، وهذا يتيح لهم لحظة مجد تكسبك امتنانهم غير المحدود فحسب ولكنه يتيح لك ايضاً أن تطلب منهم أن يجيبوا عن أية أسئلة محرجة في النهاية.

جـ ـ اذكر بأنك ستعالج الأسئلة في النهاية، بعد أن تكون قد رتبت مع أحد أصدقائك بأن يدعوك لمغادرة المكان قبل الوصول لتلك النقطة.

د ـ أخبر المستمعين أنه نظراً لطبيعة الموضوع المعقدة،

فلن تستطيع الإجابة إلا عن الأسئلة التي تقدم كتابة بعد الخطاب، وإذا حدث وأن قبل أحد الحضور هذا العرض، وهذا غير متوقع، فإما أن تمتنع عن الإجابة، أو تطلب من خبير أن يقدم الجواب (مثل الرد على السائل) .

وإذا حدث رغم تقيدك كالعبد بالتوصيات السابقة وبقي الحضور مهتمين بصورة كافية بتوجيه الأسئلة، فلا تلم إلا نفسك، كما يجب أن تسأل نفسك «كيف أتخلص من هذه الورطة؟» وإليك بعض الوسائل التي قد تجدها مفيدة في هذا الشأن:

١ـ رقصة السياسيين:

أشكر السائل شكراً جزيلاً لتوجيه السؤال الهام، ثم تكلم عن شيء لا علاقة له بالموضوع على الاطلاق، وهذه الوسيلة تحقق الغاية المرجوة عادة، أما إذا عاد السائل ليقول بأنك لم تجب عن سؤاله حقاً، كرر نفس الأسلوب، ومع الوقت سوف يتخلى عن عناده.

٢ـ ما هو السؤال؟ هذه هي القضية:

تشتمل هذه الوسيلة على الإصغاء للسؤال الاصلي، ثم ابلاغ السائل كيف كان السؤال يجب أين يكون. إن هذا

لا يعني أنـه يجب الرد على أي من السؤالين، ولكن إذا اضطررت إلى الإجابة أجب عـن السؤال الذي تكون قد وجهته بنفسك.

٣ـ لا تُصـغِ :

ربما كانت هذه الوسيلة أسهل الوسائل، إذ أنها تتيح لك أن تجيب دون أن تكون محرجاً بمعرفة أن جوابك لا علاقـة له بالسؤال بتـاتـاً، وكما هو الحال بالنسبة للنقطة الأولى أعلاه، فإن هذه مهارة خاصة للعاملين في الحياة العامة.

٤ـ استمر في الحديث:

إذا كنت تتكلم لن يستـطيع الحضـور توجيه أسئلة، لهــذا إذا خشيت بأن توجـه إليك بعض الأسئلة، تابـع الكلام، ومن الواضح أنه كلما كانت كلمتك اطول كلما قلت فرصة توجيه الأسئلة، ولا تذكر السجلات أن أسئلة قد وجهت أثناء خطاب كابيلا كوماراسنغ الذي استغرق ١٥٩ ساعة عن الثقافة البوذية، ومن الواضح أنه كان خبيراً رائعاً في التعامل مع أسئلة الحضور.

٥ـ السؤال النهائي:

اعتماداً على تعريفك لكلمة «النهائي» يمكن أن يكون

ذلك هو السؤال الأخير او السؤال الذي يفرق الخطيب دون أن يترك أثراً لذلك، لهذا نقترح أن تتبنى التعريف الأول، ويبدو أن جون اوزبورن، الكاتب الروائي البريطاني كانت لديه الفكرة الصائبة عندما قال: «من السهل أن تجيب عن الأسئلة النهائية، إذ أنها توفر عليك مهمة القلق بشأن الأسئلة الفورية».

٦ـ لا تكرر السؤال أبداً

يقترح بعض الناس بأن تكرر السؤال على السائل ليعرف أنك فهمت السؤال، مما يشبه إلى حد ما الوقوف على المشنقة ومساعدة الجلاد على التأكد من أن الانشوطة ملفوفة بشكل صحيح حول العنق: لهذا لا تفعل ذلك، فإذا كان السائل يعرف بأنك تفهم السؤال، فإن ذلك يضعك في موقف حرج عندما يسألك لماذا لم تجب عليه.

٧ـ اجعل الجواب طويلاً:

إذا اضطررت إلى الاجابة عن أية أسئلة، اجعل أجوبتك أطول ما يمكن، وهذا لحسن الحظ سيربك السائل ويثني الآخرين عن توجيه الأسئلة.

حالات الإلهاء والانحراف عن الموضوع

إن المقاطعة المتكررة في الحديث يمكن أن تسقط الخطيب العصبي المزاج، لكنها لغيره مَنّ سماوي، وقد تكون بأحد الشكلين الرئيسيين التاليين:

١ـ حالات المقاطعة المدبرة.

٢ـ حالات المقاطعة غير المدبرة.

حالات المقاطة المدبرة

يمكن استخدام حالات المقاطعة المدبرة لاختصار الخطاب أو لإنهائه كلياً، فمثلاً إن طلب منك أن تتحدث لمدة خمس عشرة دقيقة عن عادات طيور البطريق التي تعيش في منطقة القطب الجنوبي ـ وهو موضوع شائع إلى حد ما، واكتشف بعد البحث وكتابة الملاحظات والتمرن أمام المرآة، أن خطبتك سوف تستغرق ٩٠ ثانية، وباستعمال بعض الخطط الفنية التي تعلمتها من هذا الكتاب يمكنك أن تطيلها إلى عشر دقائق، ولكنك لا تستطيع التفكير بأية كلمة أخرى، فهل:

أـ تتحدث عن شيء آخر لمدة ٥ دقائق؟

ب ـ تهاجر إلى إيران؟

جـ ـ تدعو الحضور للتفكير بما قلته لبضع دقائق؟

د ـ تتوقف مرات أكثر للتفكير بما قلته ولفترات أطول؟

هـ ـ تستعمل إحدى وسائل الايضاح السمعية والبصرية للموضوع؟

و ـ تنهي كلمتك في وقت مبكر؟

إذا كنت حقاً لا تستطيع التفكير بكيفية تدبير أمورك لخمس دقائق أخرى، فلن يكون أمامك خيار آخر إلا تدبير مقاطعة:

١ـ مقابل بعض النقود الورقية يبدأ معظم مستخدمي توريد الطعام دورة جديدة لبطولة رمي الصحون العالمية في مكان مجاور لمكان إلقاء محاضرتك (وبالحقيقة يحتفظون بكمية من الصحون المكسرة لهذا الاحتمال).

٢ـ اجعل أحد الاصدقاء أو الحلفاء يحضر لك رسالة بأن النار مشتعلة في مكتبك / منزلك/ سيارتك.

٣ـ اعمل على وجود شخص كثير الأسئلة والمشاغبة بين الحضور.

٤ـ دبر انقطاع الكهرباء.

إن الحيل من هذا الطراز تحرز شيئين في آن واحد:

- تحول دون تمكّنك من إتمام كلمتك.
- تكسب لك الكثير من عطف الحضور.

حالات المقاطعة غير المدبرة

مهما كان البحث والتخطيط كاملين، ومهما كنت قد تمرنت وأعددت نفسك بوجه عام، إلا أن بعض المخاطر لا تزال تنتظر الخطيب غير الحذر وتتراوح بين أصوات خفيفة بعيدة يمكن استغلالها لمصلحتك، وقلاقل ضخمة من النوع الذي يمكن أن يقاس بمقياس ريختر.

وعندها أمامك عدة خيارات، إذ يمكنك أن:

أ- تنصلب كلياً من الذعر وتنسى كل شيء قبل الحادث وبعده.
ب - تتصرف كسمكة ذهبية.
جـ - تتظاهر بالاغماء (قد لا يكون التظاهر ضرورياً).
د - تتملص منها بمهارة.

إن المتكلم الحكيم يخطط لجميع الاحتمالات ويحتفظ بسطر أو سطرين من الأقوال الفكهة التي يمكن استخدامها لكل مناسبة، وإليك بعض المواقف التي تنشأ

عادة، وبعض الأفكار المفيدة المناسبة:

الهاتــف:

أ- «إذا كان ذلك وسيطي لشؤون البورصة، اطلب منه أن يبيع . . .»

ب - «لقد طلبت من زوجتي بألّا تتصل بي هاتفياً أثناء العمل»

صفارات الإنذار/ الأجراس/ إنذارات الحرائق:

أ- «وهكذا فإن هذا هو ما حدث لمكالمتي المبكرة هذا الصباح».

ب - هل ذلك ما قصدوه بعبارة «مستمعون مثيرون»؟

الطائرات/ القطارات

أ- «أرجو ألا يكون رجال الصاعقة قادمين».

بطولات رمي الصحون:

أ- «علمت أن جميع العاملين في المطعم يونان»

ب -«إن زوجتي لا ترمي إلا صحناً واحداً في المرة».

الموسيقــى

أ- «لو وجدت عصا قائد الاوركسترا لعزفت بنفس المهارة»

البطاقات أو الملاحظات الساقطة

أ ـ «لم أستطع أن ألعب لعبة قذف الكرة والتقاطها».
ب ـ «سنتوقف الآن لنعرض إعلاناً تجارياً».

فقد الموقع الذي وصلت إليه:

أ ـ «تتذمر سكرتيرتي من خطي ولكنني لا أستطيع أن أقرأ ما تطبعه».
ب ـ «هل تعتقد أنك مرتبك؟ إنني لا أعرف وضعي كذلك».

التعثر والسقوط في الطريق إلى المنصة:

أ ـ «اعلم أن نيل كينوك (زعيم المعارضة) يعيش من ذلك»

عرض شريحة مقلوبة:

أ ـ «هذا ما تحصل عليه عندما تستخدم مصوراً استرالياً».

تعطيل مكبر الصوت:

أ ـ «ليت الشخص الذي في الخلف يستطيع تركيز استماعه».

انقطاع التيار الكهربائي:

أ ـ «يبدو انني تجاوزت فترة الترحيب بي».

ب ـ «أعـرف أن مؤازرتكم ضيقة، ولكن ألم يستطع أحد تغذية العداد؟»

جـ ـ «والآن اصبحنا جميعنا في الظلام».

التكتيـــك:

إن عدداً من التكتيكات يمكن استخدامها أثناء إلقاء الخطاب أو العرض الفعلي، ويتوقف اختيارها على الهدف والمناسبة وحالة اليأس التي تمر بها، لا حاجة لأن تقلق، فإن أبسط الحلول هي أكثرها فعالية في معظم الأحوال، وإليك مجموعة مختارة عشوائياً لتنتقي منها:

١ـ المظهــر:

لبس شيء صارخ كربـطة عنق كهربائية (للذكور) أو مجوهرات مصممة لالتقاط النور (للاناث).

٢ـ مكبر الصوت:

إن مكبر الصوت له إمكانية الفوز بالمباريات، لأنه إذا استعمـل بطريقـة خلاقـة يمكن أن يولـد نطاقاً هائلاً من الأصوات الناشزة التي تمزق طبلات الآذان، والأفضل من ذلك يستطيع الخطيب عن طريق الإمساك بمكبر الصوت على بُعد ثمن بوصة من شفتيه أن يجعل الخطاب كله غير

مفهوم بحيث لا يمكن تمييز كلمة من أخرى.

٣ـ العادات الفردية:

إن العادات الفردية التي تبعد أفكار الحضور عن التركيز على الخطاب هي هبة الهيئة للخطيب، فإن كان شيء سوف يشتت أفكار الحضور عن الموضوع الذي تحت البحث، فإنه الخطيب الذي يقرص أذنيه مثلاً وذلك لأنهم يصبحون مندمجين في عادات الخطيب الفردية بحيث يصبح محتوى أقواله عديم الأهمية ـ وهذا يفترض أنه كان مهماً في الأصل..

٤ـ وسائل الإيضاح البصرية:

هذه فرصة عظيمة لاظهار عمق معرفة لا تملكها، والمفتاح الحقيقي لاستعمال وسائل الإيضاح هو أن تجعلها معقدة إلى أبعد حد ممكن، إن ذلك قد يمحو كل ما قد سمعته أو تعلمته، ولكن لا تهتم إذ يجب أن تكون مستعداً دائماً للوقوف في وجه التقاليد.

من الحكم المقررة الأخرى هي أن وسائل الايضاح السمعية والبصرية يجب أن توضح النقاط التي يقدمها الخطيب، على أن الخطيب الماهر يدرك أن أية مجموعة

من الحضور تضم على الأقل شخصاً يعرف كل شيء ويكون يائساً لعرض معرفته العميقة بالموضوع، كما أن ربط الكلمة المحكية بالصور المرئية يشجع الناس من هذا الطراز على توجيه الأسئلة، وأنت بحاجة لتجنب ذلك مهما كان الثمن. أما بالنسبة للتنوير فتأكد أن تقدم أقل قدر ممكن منه، كما أن إبقاء المستمعين في الظلام يلائم استراتيجيتك.

إن ما تعنيه الوسائل البصرية في واقع الأمر هو أنك تستطيع أن تغطي عدم مقدرتك على التحدث حديثاً مترابطاً عن موضوع معين أكثر من ثلاث دقائق وباستخدام مجموعة متناسقة من التأثيرات الخاصة، وبإعداد حريص يمكن أن تجعلها تستغرق وقتاً طويلاً بحيث لا يبقى وقت لخطابك، ويجب أن تعتبر ذلك نقطة ايجابية لصالحك لأن المستمعين سيعتبرونها كذلك دون شك.

إذا أردت أن تعطي انطباعاً جيداً لمنظمي الاجتماع عن معرفتك كيف تنفق أموالهم، تستطيع أن تطلب عرضاً بأشعة الليزر لتقديمك، مؤكداً أنه ضروري في نظرك إذا أريد لرسالتك أن تصل بفعالية، ومن الامكانيات الأخرى استعمال وسائل الايضاح المتتابعة والمطولة، والمسارح الدوارة وعروض داخلية للألعاب النارية وحفلات رسمية

للسرك الروسي الرسمي، إلى غير ذلك، والحقيقة أن الفرص لا نهاية لها بالنسبة لشخص مبتدع كأمثالك.

بالطبع إن لكل هذا هدفاً، ألا وهو أن يزيد إلى أبعد حد:

أ ـ عدد المرات التي قد تتعطل فيها الأشياء.
ب ـ مقدار الوقت الذي تستطيع أن تكرسه للتمتع بوضع غير اعتيادي.

يوجد أناس عليهم أن يعملوا ساعات طويلة للتأكد من أن جميع التأثيرات المعقدة الخاصة التي طلبتها تعمل بشكل صحيح. لا تحرمهم من هذه المتعة عندما يعرضون المساعدة، وسيأتي دورك في هذا الشأن.

ما يستحسن أن تعمله، وألا تعمله في الخطابة:

اعمل ما يلي:

١ ـ احضر في الوقت المحد : وإذا تأخرت إدّع بأنك قد استدعيت لمحادثات هامة في رقم ١٠ داوننغ ستريت ـ ولا تنسب الأمر أبداً لشيء دنيوي، كبطء القطارات.

٢ ـ اذهب للمكان الصحيح : إن هذه قاعدة أساسية للنجاح، ولجميع الخطباء، وإذا وصلت إلى المكان الخطأ

ومـا زال لديك وقت للوصول إلى المكان الصحيح ، فلن توجد مشكلة ، أما إذا لم يوجد وقت انضم إلى المستمعين فقد تسمع شيئاً يفيدك في محاضراتك القادمة .

٣ـ تمـرّن : إن التمـرين الكـافي سيسمح لك بأن تظهر بأنك تعرف كل شيء عن الموضوع ، خاصة إذا لم تكن تعرف عنه شيئاً ، وسيمكنك من أن تكون واثقاً بإلقائك دائماً ومن أن تصد أية أسئلة محرجة ، وحتى لو لم تقم بذلك ، فإن أجوبتك ستقبل مهما كانت مغلوطة ، لأنك مسيطر على الوضع والمستمعون يتكون لديهم انطباع جيد عن الخطباء الواثقين من أنفسهم .

٤ـ لا تقدم إلا نقطة واحدة في وقت واحد ، فالمستمعون لا يستطيعون استيعاب أكثر من فكرة ، وعلى أيّ حال ، من المفترض أن تكون أنت هو من يقوم بالعمل .

٥ـ تذكر أن تجعل كلامك بسيطاً وغبياً : فكر بأي عدد من السياسيين الناجحين باستمرار وسترى أن خطبهم في أكثر الأحيان بسيطة إلى حد الابتذال .

٦ـ حاول ألا تجهد نفسك كثيراً في اليوم السابق (أو الليلة السابقة) فإلقاء الخطب يحتاج إلى درجة معينة من الإعداد العقلي والجسدي لهذا تعلم كيف تتنفس بعمق كرياضي

أولمبيّ، ثم تقدم لإلقاء خطابك ببهاء فروسي.

٧- استعمل وسائل الايضاح إن كانت مناسبة: لا حاجة بك لأن تعتمد على الشرائح التي لا حد لها، استعمل قليلاً من الخيال، فإذا كنت تتحدث للأمريكيين عن لعبة الكريكيت، فهل تعرض عليهم شرائح عن مباراة البطولة الأخيرة؟ أو هل تريهم كرة كريكت؟ كلا، إذ أنك تحمل صندوق كريكيت وتشرح لهم كيف يستعمل ولماذا، وعدا عن تقدير المستمعين لخطورة لعبة الكريكيت يمكنك أن تستعمل الصندوق إذا ما زينته بصورة مناسبة في المرة التالية التي تتحدث فيها عن قطع سمك اَلقُدّ في العصور الوسطى.

لا تقم بما يلي:

١- لا تنس أن تشكر المضيف خاصة إذا كان سيدفع لك، ولم يدفع بعد.

٢- لا تجعل أي سائل يندلق داخل مكبر الصوت، ففي أحسن الأحوال سيبدو ذلك كأردأ حالة من حالات عسر الهضم التي عرفها الإنسان، وفي أسوأ الحالات فإنك قد تكهربْ نفسك وتحرم الحضور من متعتهم.

٣- لا تبدأ ببطاقات الايحاء أو بملاحظاتك بالترتيب

المغلوط، فإنه سيكون من المحرج أن تبدأ خطابك بكلمة: «وختاماً . . .».

٤ـ لا ترو نكاتاً، ما لم تكن قادراً على روايتها بطريقة جيدة جداً، أي بكفاءة لا تزيد عما تظهره لأصدقائك أو تتوقعه منهم.

٥ـ لا تستعمل كليشيهات مبتذلة، فلا شيء في الحياة أصلي تماماً، ولكن تكرار نفس الأشياء كما يكررها الآخرون أمر متعب خاصة للمستمعين المحترفين الذين عليهم أن يقاسوا من هذا الأمر عدة مرات في الأسبوع ليحصلوا فقط على عدد قليل من الوجبات المجانية، وعبارة «لكوني غير معتاد على الخطابة» التي فازت عام ١٩٢١ بجائزة أكثر الجمل استعمالاً في الخطابة الانكليزية، تجعلهم يعجبون من سبب إلقائك أنت، وليس غيرك للخطاب.

٦ـ لا تستعمل لغة عدوانية: إن ما هو مقبول في حفلات الرجال فقط، وما هو إلزامي في حفلات عشاء أندية «الرغبي» لن يقع على آذان طرشاء بل على آذان مغتاظة في أية مناسبة أخرى.

٧ـ لا تهاجم أي فرد من الجمهور، بل لا تقدم ملاحظات

انتقادية عنه مهما كانت خفيفة، خاصة إذا كان أكبر جثة منك.

٨ـ لا تنسَ أنّ المستمعين لأية محاضرة يجب أن يُخبروا عن سبب اضطرارهم لسماعها، والقول بأن الأبواب قد أقفلت ليس سبباً كافياً، لهذا أخبرهم لماذا سيجدون خطابك ممتعاً، ثم أخبرهم بعد الانتهاء من إلقائه بأنهم قد تمتعوا به، ومن يدري؟ فإنه إن كان كلامك مقنعاً بصورة كافية فقد يصدقونك بالفعل.

بوجه عام يجب أن تتذكر أن كل خطاب يجب أن يكون واحداً من اثنين:

ـ جيداً جداً بحيث يجعل الحضور يطالبون بالمزيد، أو
ـ رديئاً جداً بحيث ينظر الحضور إلى الخطيب بنوع من المحبة والشفقة.

ومهما كان الأمر، فإن الخطيب لن يُنسى.

ملاحظة نهائية:

بعد أن تكون قد قلت الجملة الأخيرة، لا ترتم بوداعة في مقعدك وتمسح العرق عن جبينك، بل احصل على كل ما تستطيعه من الوضع وانتظر التصفيق والهتاف وعندما ترى

أنـه قد أخـذ بالتناقص ابتسم للجمهور واشكرهم بلطف واجلس ظافراً.

من هذه التجـربـة يمكنـك أن تتـوصـل إلى أربعـة استنتـاجـات بشـأن مقـدرتك على الخطابة بنجاح، ومن المحتمل أن تكون جميعها صحيحة.

١ـ انك أصبحت أفضل بكثير مما توقعت أن تكون.
٢ـ بدلاً من الفتور أو شعور العداء الذي كنت تتوقعه كان الحضور راضين ووديين ويريدونك أن تنجح (وذلك لأنهم كانوا يشكرون الله على أنك أنت، وليس هم، عند المنبر).
٣ـ لقد تمتعت بالتجربة فعلاً.
٤ـ إن البلف يفعل فعله.

المســـرد

الوسائل السمعية والبصرية: تستعمل دائماً ويجب أن تتمسك بها وفائدتها أن بالإمكان استعمالها في أي موقف بنفس درجـة عدم ملاءمتهـا للوضـع، وطالما يوجد شيء تسمعه وتراه فلا أهمية لغير ذلك.

الإيحاء الآلي: الجهاز الذي يسمح لنصك بأن يعرض

على ما يبـدو بأنـه ستـار واقٍ من الرصاص. والعديد من الخـطباء تمنوا لو أنه كان كذلك. يمكنك بالطبع أن تقرأ نصك من صحيفة ورقية لكنها تفتقر إلى الغلاء والفخامة والجاذبية، وعيب الجهاز هو أن معظم الخطباء يعيشون في خوف من انقطاع الكهرباء أو من عدم تزامن الصوت مع الصورة.

العـرض الخلفي: طريقـة مبهـرجـة لإظهار الشرائح بحيث لا يرى الحضـور جهاز العرض، وعليك أن تضع الشرائح مقلوبة من الخلف إلى الإمام لكي تظهر بالطريقة الصحيحـة، وإذا وضعتهـا من الخلف إلى الأمـام بنفس الطريقة التي تضعها بها عندما تعرض من الأمام فإنها تظهر من الخلف إلى الأمام.

بطاقات الايحاء: طريقة تلقن بها نفسك ما تنوي أن تقوله، ولكن ليس من الضروري بالترتيب الذي تنوي أن تقـولـه به، ويعتمد ذلك على الطريقة البسيطة، ألا وهي ترقيم البطاقات أو تثبيتها ببعضها البعض.

الإلقاء: كما هو معلوم، لا أهمية للمحتوى، بل أن المهم هو الإلقاء.

المرتكز : مسند تضع عليه نص الخطاب .

أجهـزة العـرض الفـوقي: أشر إليها بالحروف الأولى من اسمها إذا أردت أن ينظر إليك الناس بجدية، لقد صمم معـظمها أناس يكرهون الجنس البشري كثيراً، كما أنهم بيّنـوا فيها وسيلة خاصة تجعل اللمبة تنفجر بعد الشريحة الثالثة، وهذا أمر تكتيكي جيد لسببين:

أـ لن يطلب منك استعمال الأجهزة مرة ثانية.
ب ـ إن المستـويات التي تكـون قد وصلت إليها تشجع الآخرين بأن يظهروا حمقى لاعتقادهم بأنهم لن يستطيعوا أن يعملوا بالرداءة التي عملت بها، ويمكنك المراهنة على ذلك.

الشـرائـح: شرائح البلاستيك الواضحة التي تتجعد عند الأطراف في المرة الثانية التي تضعها فيها على أجهزة العرض الفوقي، كما تعرف بالشرائح الفوقية لإرباك المبتدئين.

الشـاشة: الشيء اللازم للعرض، إن محاولة تركيب شاشة محمولة لا يمكن أن يقوم بها بثقة إلا من لهم خبرة في تركيب أجهزة الكمبيوتر أو الجسور السريعة التركيب أو المفاعلات النووية التي تبرد بالغاز، ومن رأوا خمسة رجال يكافحون لنصب الجهاز يعرفون حقيقة الأمر، وبهذا فإن

عليك ألا تتورط في النواحي العملية من نصبه، على أننا ننصحك أن تتخذ دوراً إشرافياً في هذا المجال.

النص: وسيلة الايحاء الذاتي للمحاضر المسكين، ومعظم الناس يمكنهم أن يجعلوه مملاً.

المنصـــب: يشبـه المسرح إلى حد كبير، ولكن مع إضافة تعقيدات من الألواح الخشبية والبوليسترين والكوابل الكهـربائية، والهدف هو توفير خلفية لتقديم الخطاب إن هذا لا يكون واضحاً دائماً على أنه يوفر دخلاً طيباً للبنائين، ومجموعة من مناطق الكوارث لك.

وحدات الذوبان:

أـ قرصان من مستحضر مهضم يذوبان في الماء ليشربا في صباح اليوم التالي.

ب ـ أجهـزة أكثـر تكلفة للسماح للشرائح بأن تظهر على الشاشة ثم تختفي عنها.

البناء: ليس المبنى الذي سيتم فيه العمل المشؤوم ولكن الطريقة التي تبنى بها محاضرتك يقال أن المحاضرة يجب أن يكون لها مقدمة ووسط ونهاية، وإذا أصر أحد على ذلك اذكـر أنـه إذا كان رونـالد ريغان يستطيع الاستغناء عنه،

فيمكنك أن تفعل ذلك أيضاً.

المكان: المكان الذي ستتكلم فيه، ويتراوح بين فندق من خمسة نجوم إلى قاعات بسيطة، ولا يجب أن تقبل الدعوات للتكلم إلا في الأماكن:

أ- التي لا تزال تلقى الترحيب فيها.
ب - التي تقوي سمعتك، كالبرلمان أو استديوهات التلفزيون.
جـ - التي يدفعون لك أجرك فيها.
د - التي يمكنك فيها أن تستلقي على الشاطىء على حساب شخص آخر.

وسائل الايضاح السمعية والبصرية: المواد البصرية التي يمكنك أن تستعملها لتلميع خطاب أو عرض ممل، ويمكنك أن تدرك بأنه لا حاجة لوجود علاقة ترابط بين وسائل الايضاح وما تقوله أثناء إلقاء الخطاب.



المرشد إلى الخطابة

في هذه السلسلة

١ ـ الجاسوسية
٢ ـ الادارة
٣ ـ الفلسفة
٤ ـ الخطابة
٥ ـ الادب
٦ ـ الفن الحديث
٧ ـ عملية النشر
٨ ـ الجامعة
٩ ـ الدعاية والاعلان
١٠ ـ المحاسبة

المؤسسة العربية للدراسات والنشر
بيروت، ساقية الجنزير، بناية برج الكارلتون، ص.ب: ٥٤٦٠-١١
العنوان البرقي: موكيالي، هـ ٨٠٧٩٠٠/١
تلكس: LE/DIRKAY ٤٠٠٦٧

الغلاف: زهير أبو شايب